

02 июля 2025

Нейросети нанесли на холст: компания из Петербурга создала платформу для «бесшовной» работы бизнеса с искусственным интеллектом

Петербургская компания Just AI вывела на рынок платформу Jay Flow для предпринимателей, которая объединяет в себе ключевые GenAI-продукты фирмы с новыми функциями для автоматизации рабочих процессов.

Потенциальных клиентов компания видит в банковском и промышленном секторе. Инвестиции в проект составили 160 млн рублей. Эксперты полагают, что платформа будет востребована и может окупиться в течение двух-трех лет при ориентации на средний и крупный бизнес, где уже формируется устойчивый спрос на внедрение ИИ-инструментов.

Компания Just AI (ООО «Маинд Крафт») запустила облачную версию платформы Jay Flow для бизнеса, которая базируется на «базовой» Jay Flow, презентованной в феврале этого года. Продукт объединяет нейросети и внешние функции, такие как доступ к поиску или API различных систем, через работу агентов, визуализированных в виде карточек. Среди [ИИ агентов](#) у нейросетей используются в том числе модели GPT 4o, Claude, Flux, Recraft, MiniMax, Luma, Whisper, а также vision-модели для распознавания



изображений и текстов.

Основная идея разработки — возможность трансформировать, комбинировать и адаптировать контент под различные форматы исходя из конкретных задач, рассказал «Ъ-СПб» совладелец Just AI Кирилл Петров.

«Мы поняли, что генеративный ИИ достаточно сильно меняет парадигму работы с контентом. Вместо того, чтобы работать в разрозненных приложениях для создания разных типов контента: текст, изображения, видео, озвучка,— люди все чаще формулируют нейросети задачу, получают готовый контент, редактируют и меняют форматы. Традиционные ленты чатов и появляющиеся копилоты к приложениям нам показались для этого неудобными. И мы решили создать новый продукт, применив концепцию бесконечного холста — как в Figma, но для работы с разными форматами контента и ИИ-агентами. В том числе мы решали и собственную боль — неудобство работы во множестве разных интерфейсов нейросетей»,— пояснил господин Петров.

Бизнес-версия Jay Flow, по его словам, отличается от базовой дополнительными функциями, в том числе системой авторизации и управлением ролями, новыми системами работы агентов с каналами (доступ к разной аналитике), а также интеграции с информационными и аналитическими сервисами и прочим.

В процессе работы над платформой компания применяла ИИ для разработки кода, тестирования, создания документации, маркетинга, дизайна, аналитики

и ряда других процессов. Это позволило создать продукт в сжатые сроки и сравнительно небольшой командой, уточнил совладелец Just AI.

На сегодняшний день инвестиции в проект составляют 160 млн рублей. В планах компании — к концу года представить on premise (локальное размещение) версию платформы. Основными потребителями продукта в компании видят субъектов малого и среднего предпринимательства, а также банковский и промышленный сектор крупного бизнеса.

Конкурентов у новой платформы в РФ пока еще нет, уверены в Just AI.

«Недавно в США вышел похожий продукт — florafauna.ai, но он исключительно для работы с визуальным контентом и без использования мультиагентного взаимодействия. Если же говорить о конкуренции в широком смысле — то за аудиторию мы конкурируем с любимыми отдельно взятыми нейросетями — например GigaChat или YandexGPT», — отметил господин Петров.

Директор по продажам и развитию бизнеса «Некстби» Вячеслав Трембицкий считает, что продукт будет востребован, в том числе у банков и в промсекторе, за счет широкого функционала и возможности автоматизации бизнес-процессов. Инвестиции в проект, по мнению эксперта, окупятся за 1,5–2 года при фокусе на B2B-подписки.

Запуск Jay Flow своевременная и стратегически выверенная инициатива со стороны Just AI. Сейчас наблюдается устойчивый спрос на подобные решения в ряде отраслей: финансы, промышленность, ритейл, образование, страхование. Особенно актуальны сценарии, где требуется быстрая работа с неструктурированными данными, визуализация информации и интеграция ИИ в ежедневные процессы. с учетом заявленного уровня инвестиций и функций платформа может окупиться в пределах 2–3 лет, особенно при ориентации на средний и крупный бизнес, где уже формируется устойчивый спрос на внедрение ИИ-инструментов.

Дмитрий Смирнов,

Директор по развитию направления CRM и BPM ГК «КОРУС
Консалтинг»

На российском рынке Jay Flow имеет все основания занять уверенные позиции, говорит господин Смирнов, на внешних рынках конкуренция выше, но потенциал для нишевого продвижения у платформы есть.

Начальник отдела по информационной безопасности компании «Код Безопасности» Алексей Коробченко отмечает, что ИИ-агрегаторы такого типа будут востребованы как на короткой, так и на длинной дистанции, но встает вопрос об удобстве использования и различных юридических моментах.

«Надо понимать, что нейросети обучаются на реальном контенте, который защищен авторскими правами. С одной стороны, такие агрегаторы можно использовать как прокси-защиту от исков. То есть, если нейросеть сгенерирует рекламный плакат какой-нибудь известной кинофраншизы, можно будет “прикрыться” договором с платформой. С другой стороны, необходимо досконально изучать договор, так как может оказаться, что весь генерируемый контент передается в “аренду”, пока пользователь платит за работу агрегатора»,— уточняет эксперт.

